



Національний авіаційний університет
Кафедра країнознавства і туризму

Основи ораторського мистецтва

“Ніякий інший хист, яким може володіти людина, не дає йому можливість з такою швидкістю зробити кар’єру і досягти визнання, як здатність гарно говорити”.

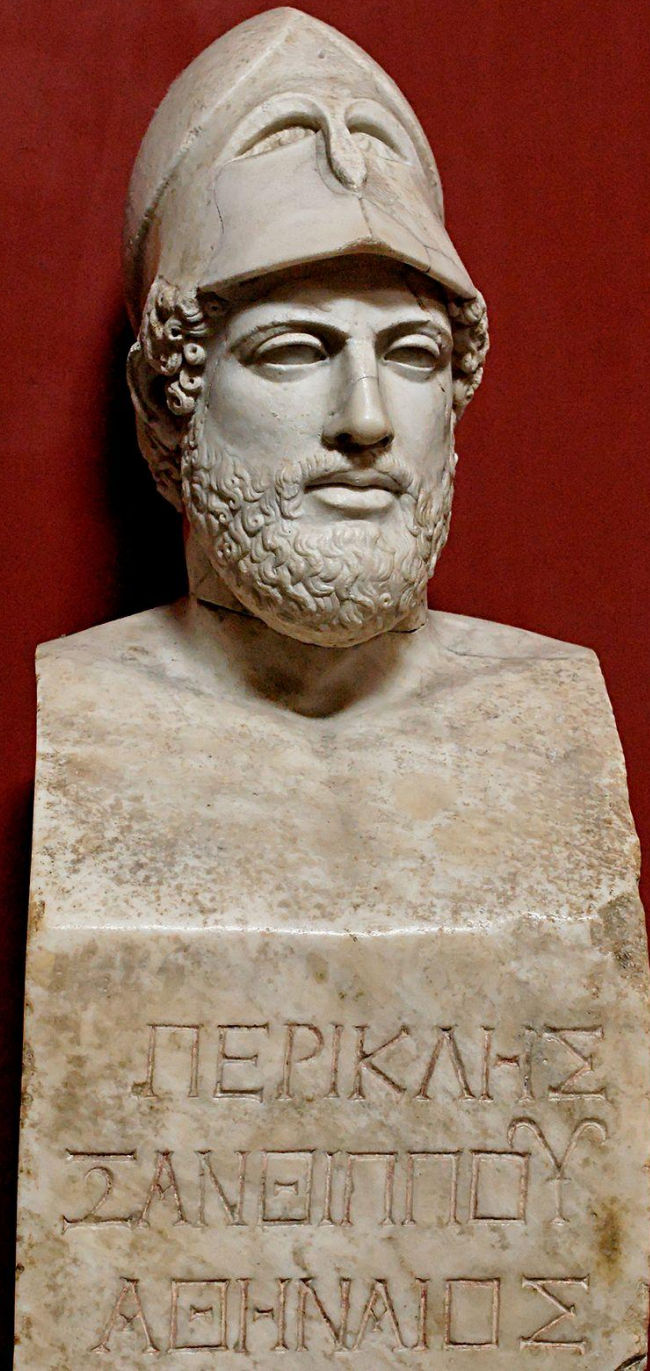
Ритóрика -

наука про мовний вплив на аудиторію і водночас ораторське мистецтво.

Належить до найдавніших напрямків науки і мистецтв. Розвинулася у Стародавній Греції, тобто понад 2 тис. років тому. Розвитку сприяв демократичний устрій країни, а самим виступам теплий і сухий клімат. Це визначило те, що красномовство в Стародавній Греції стало невід'ємною ознакою будь-якого державного діяча.

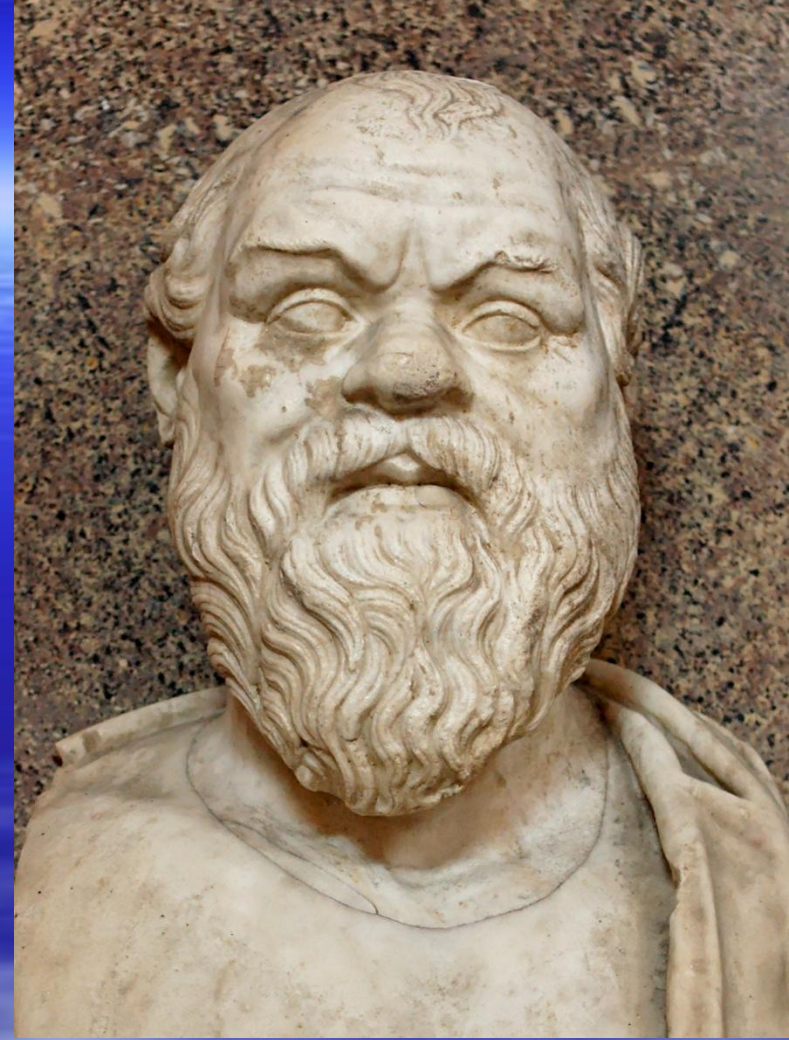
Першим з великих ораторів Афін вважається Перікл (495-429 рр. до н.е.). Життя Перікла припало на “золотий вік Афін”.

Значною мірою отримав владу саме завдяки хисту красномовства, який використовував перед афінянами. Правив країною близько сорока років.



Відомим мислителем та оратором Стародавньої Греції був Сократ (469–399 рр. до н. е.) - учитель Платона.

Часто вдавався до іронії. Прикидався таким, що нічого не знає. Саме Сократу належать слова: „Я знаю, що нічого не знаю”. Автор ще багатьох висловів і жартів.



Найвідомішою постаттю давньогрецької риторики був Демосфен (384–322 рр. до н. е.). Роки його життя відповідають рокам життя Арістотеля. Одного разу став свідком виступу відомого оратора Калістрата і, захоплений силою слова, також вирішив стати оратором. Але передумов для цього в Демосфена не було ніяких. Він мав погану дикцію, нервовий тік плечей, часте дихання. На початку своєї кар'єри настільки ніяковів, що просто замовкав і тому зазнавав кепкувань.

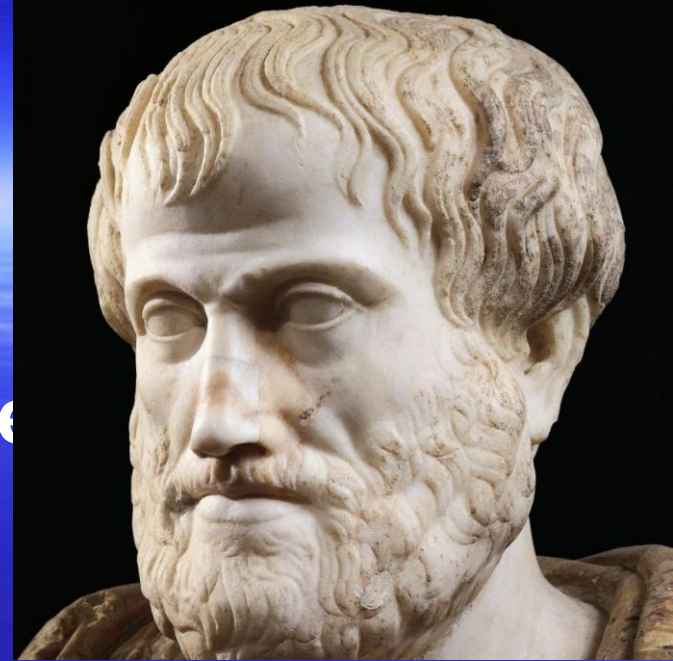


Для досягнення мети Демокрит почав фізично загартовуватися, тренувати дихання і голос: піднімався в гори, читаючи вірші. Під час тренувань набирав у рот камінці, голосом перемагав шум моря, відпрацьовував жести й міміку. Щоб позбавитися нервового посмикування лівого плеча, підвішував над ним меч. Бувало, що усамітнювався у підземеллі на два-три місяці, поголивши собі половину голови, аби із сорому неможливо було вийти назовні. Вважав, що до будь-якої промови потрібно готуватися, принаймні тому, що в цьому є повага до слухачів.

Надбанням Арістотеля (384–322 рр. до н. е.) стали узагальнення знань з риторики. Одна з його книг має назву “Риторика”.

Майстерність риторики вбачав у трьох головних засобах переконання:

- а) логічні докази;
- б) моральні докази (довіра до оратора);
- в) емоційні впливи.

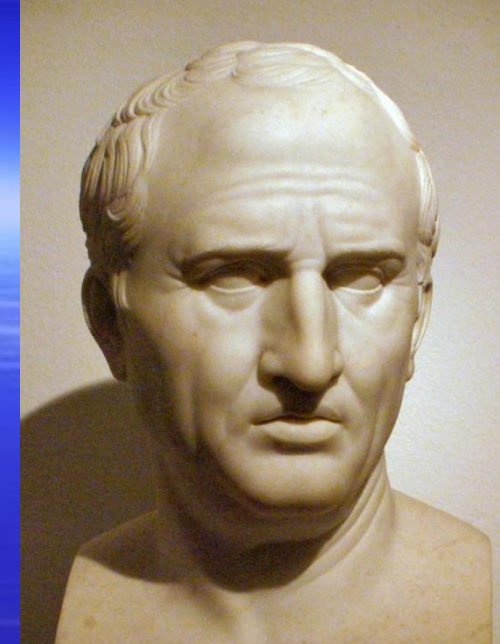


У стародавньому Римі, на відміну від Греції, ораторське мистецтво було зорієнтоване не на маси, а на політиків. Важлива роль у промовах належала афористичності, метафорам, фактам. Найвідомішим риториком Стародавнього Риму вважається Цицерон (106–43 рр. до н. е.). Створив власний ораторський стиль, який поєднав простоту, інтелект і почуття, логіку. Полюбляв антитези: „На нашій стороні – доблесть, там – злочин; “Тут – чесне ім’я, там – ганьба”. Вважав, що гарна промова повинна бути схвильованою. Саме він назвав Геродода батьком історії.

Цицерону належать відомі вислови:

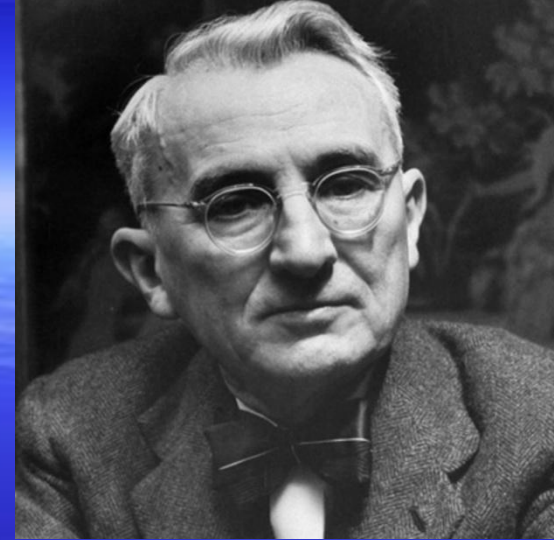
“Що посієш, те й пожнеш”,

«O tempora! O mores!» (“О часи, о звичаї!”).



Великого успіху на теренах красномовства у ХХ ст. досягли оратори - пропагандисти американського способу життя і відповідного світобачення. Найпершої згадки тут потребують Дейл Карнегі (1888–1955) та Наполеон Хілл (1883–1968). Обидва є авторами кількох бестселерів.

Дейл Карнегі



Найвідоміші праці:

“Як здобувати друзів і впливати на людей”,

“Как вырабатывать уверенность в себе и влиять на людей, выступая публично”.

Ці книги лише в США видавалися кількасот разів. Вони перекладені на десятки мов світу.

.

Розділ I

«ЯКЩО ВИ ХОЧЕТЕ ЗБИРАТИ МЕД, НЕ ПЕРЕКИДАЙТЕ ВУЛИКА»

Сьомого травня 1931 року Нью-Йорк став свідком найсенсаційнішого в своїй історії «полювання на людину». Того дня поліція після кількатижневих ретельних розшуків нарешті натрапила на гангстера Кроулі, що «кинув якір» у квартирі своєї коханки на Вестенд-авеню. Відомий більше за прізвиськом «Два пістолі», цей злочинець зажив славу не тим, що не пив і не курил, а ремеслом убивці. Тому його схованку на верхньому поверсі будинку взяли в облогу аж сто п'ятдесят детективів та поліцейських. Вони пробрили в стелі отвори й за допомогою сльозоточивого газу спробували викурити свого запеклого ворога — «вбивцю фараонів». Але марно.



Книга “Как вырабатывать уверенность в себе и влиять на людей, выступая публично”

У цій книзі наводиться купа порад як гарно виступати. Ось кілька з них:

- Потрібно глибоко подихати перед початком промови.
- Потрібно усвідомлювати те, про що говориш.
- Потрібно бути впевненим.
- Виходити треба сміливо і дивитися у вічі слухачам так, ніби вони заборгували Вам гроші і зібралися для того, аби просити Вас відтермінувати погашення боргу.
- Потрібно готуватися.
- Потрібно постійно практикуватися.

Дейл Карнегі запропонував кілька схем побудови виступу:

1. Формулювання фактів.
2. Висловлювання думок, що витікають з них.
3. Заклик до дій.

1. Продемонструвати недоліки.
2. Показати як можна їх виправити.
3. Запропонувати співробітництво.

1. Досягти інтерес слухачів.
2. Завоювати довіру.
3. Довести переваги пропозицій.
4. Спонукаати до дій.

Цитаты з книги “Как вырабатывать уверенность в себе и влиять на людей, выступая публично”.

- Когда вы выходите из дома, вытяните подбородок, высоко поднимите голову и вдохните полной грудью.
- Делайте паузу до и после важных мыслей.
- Китайская пословица гласит: "Тот, кто не умеет улыбаться, не должен заниматься торговлей".
- Если ваши слушатели разбросаны в зале, то попросите их перейти вперед и сесть к вам поближе. Добейтесь этого прежде, чем начнете выступление.
- Остерегайтесь в начале выступления рассказывать так называемую смешную историю.

Фрагменты книги Д. Карнегі

Седьмой месяц, июль, был назван в честь Юлия Цезаря. Поэтому император Август, не желая быть обойденным, назвал следующий месяц августом. Однако в те времена восьмой месяц имел только тридцать дней, а Август не хотел, чтобы месяц, названный его именем, был короче, чем месяц, названный в честь Юлия Цезаря. И он взял один день из февраля и добавил его к августу.

Методика та етапи підготовки промови

Будь-яка промова подібна до наукового дослідження. Отже, промову слід будувати як певну проблему. Оратор, виступаючи перед аудиторією, завжди має проголошувати щось важливе і нове.

Промова потребує попередньої підготовки. У ній виділяють етапи:

- визначення мети,
- вибір теми,
- складання плану,
- збирання матеріалу,
- запис промови,
- розмітка тексту знаками партитури (підсилення голосу, його зниження),
- тренування.

Закони (правила, принципи) риторики

Головним правилом є орієнтація на адресата. Промова має бути відповідати інтересам слухача. Інформація має бути важливою, цікавою, конкретною та доступною для слухачів. При використанні загальних слів слухачі одразу втрачають увагу.

Другим правилом є використання емоційності. Суха, неемоційна промова не сприймається, скільки б у ній не було цікавих фактів.

Для надання мові більшої емоційності (крім умінь артистичності) використовують так звані тропи, іншими словами, елементи мови, які її збагачують. До них належать:

- порівняння,
- епітет,
- гіпербола,
- іронія,
- алегорія,
- каламбур,
- риторичні звертання та запитання.

Порівняння

Це – зіставлення одного предмета з іншим на основі їх спільної ознаки; своєрідний живопис словом, спрямований на те, щоб розбудити уяву слухача (читача).

Приклад: “Чому ви кричите, ніби білий ведмідь у теплу погоду?”

Порівняння доцільні й тому, що точні факти погано сприймаються. “Площа Ізраїлю становить 22 тис. км², що менше за площу Київської області”.

Епітет

Слово походить від грецького “додаток”.
Сутність епітету в підкресленні характерної
якості: “Сонце золоте”, “Кришталевий дзвін”.

Гіпербола

Гіпéрбола (від грец. - перебільшення) — явне і навмисне перебільшення для посилення виразності та підкреслення сказаної думки.

“Якщо перед виступом ви відчуваєте сухість у горлі, то кілька крихт солі чи шматочок лимону спричинять те, що ваша слюна почне виділятися із силою Ніагарського водоспаду”.

“Огірки як снаряди”.

“Редкая птица долетит до середины Днепра”.

Іронія

Від грец. – прихована насмішка. Спосіб, за допомогою якого промовцю легко натякнути на своє відношення до об'єкта, дати зрозуміти аудиторії, що він критично ставиться до зображуваної ним людини чи явища, хоча прямо цього не висловлює.

Леонід Глібов: “Бо цуцик дуже запанів”.

Елементи художності та літературні прийоми в мові оратора

Основним засобом оратора є мова. Вона повинна бути красивою і нормованою. Найпоширеніші помилки виступаючого поділяються на кілька груп.

1. Помилки у змісті. До них належить помилковість фактів, наявність зайвого, відсутність головної думки.

2. Помилки у побудові. До них належить непослідовність викладу, відсутність логіки.

3. Помилки мовлення: невірний наголос, русизми, присутність слів-паразитів. До останніх належать “ну”, “тіпа”.

Зовнішня культура оратора

Одяг має бути охайним і трохи виразним.

До місця промови треба йти спокійно. Краще трохи поспіхом, ніж повільно. Не бажано на ходу застібатися.

Негарно спрямовувати погляд у вікно чи стелю.

Не слід дивитися “крізь” людей байдужим, відчуженим поглядом. Треба вчитися поступово переводити погляд з одного ряду облич на наступний, повертатися поглядом до тих, на яких є зацікавлення.

Бажана й жестикуляція, але не будь-яка, а усвідомлена, спрямована на посилення сприйняття. Жести роблять лише в найважливіших місцях промови. Не варто тупцювати на місці, слід непомітно переносити центр ваги з однієї ноги на другу. Ноги треба тримати трохи розставленими.

Поведінка перед і під час виступу

Перед виступом ораторові, як і актору, потрібно настроїтися (зібратися). Для цього уявляють обстановку, склад слухачів, переглядають конспект виступу. Починаючи виступ, ні в якому разі не можна казати: “Я не оратор”. “Я не збирався виступати, але ...”

Сприйняття виступу залежить від того, наскільки у слухачів задіяні органи чуття, а саме – слуху і зору. Вони не повинні бути напруженими. Отже, вкрай важливо, аби промовця було гарно видно і чути. На нього повинно потрапляти достатньо світла. Поряд не повинно бути нічого, що відволікає увагу. Якщо на сцені є ще хтось, то бажано – аби ці люди були малорухомі.

Бажано також аби слухачі в аудиторії були зібрані до купи.

Починаючи промову, потрібно стати, трохи розставивши ноги. За цим зробити невелику паузу і зробити глибокий вдих.

Надзвичайно важливим є початок промови, в якому має бути звернення до слухачів. На початку промови важливо зачепити увагу слухачів. За словами Д.Карнегі, успіх промови це насамперед "Захватывающее начало, которое сразу же привлечет внимание".

Отже, досвідчений оратор повинен заздалегідь підготувати початок. Початок має бути конкретним. Можливими показ якогось предмета, цитата класика, опис цікавого випадку.

Основна частина промови повинна виконуватися впевнено, динамічно, містити аргументи, цікаві факти, оригінальні цитати.





Апофеозом виступу є його кінцівка. Існує його кілька варіантів: короткий перелік запропонованого, заклик до дій, цитата класика (Борітеся – поборите!). Важливо закінчити промову раніше, ніж того захочуть слухачі.

Завершення виступу

Д. Карнегі: "В театре существует старая поговорка, относящаяся к актерам: "об их мастерстве можно судить по тому, как они выходят на сцену и как уходят с нее".

Поширена помилка: "Вот приблизительно все, что я хотел сказать по этому вопросу. Так что, пожалуй, я на этом закончу".

Ось кілька варіантів завершень:

-  Повторити найголовніше,
-  Закликати до дій,
-  Зробити комплімент слухачам,
-  Навести фрагмент якогось вірша.

Поведінка оратора має бути простою. Ні в якому разі не може бути виявів зверхності. Ставлення до слухачів має бути привітним. Бажана слабо помітна посмішка. Вона потрібна і для поліпшення настрою самого промовця. Слова повинні бути зрозумілими. Слухачі повинні відчувати, що слова ллються з голови і серця промовця і спрямовані на їхню свідомість та їхні серця.

Вдалим прикладом промови може слугувати виступ Президента України Петра Порошенка під час святкування Дня незалежності 24 серпня 2016 р. Зокрема влучною є цитата Володимира Маяковського на 18-й хвилині виступу.



Домашнє завдання:
підготувати початок промови на будь-
яку тему і згодом її виголосити.

Почати читати книгу Дейла Карнегі “Как
вырабатывать уверенность в себе и
влиять на людей, выступая публично”.

Дякую за увагу!